هذا التقرير برعاية



التأمين في سورية .. بين الواقع وآفاق المستقبل

" قراءة تفصيلية في قطاع التأمين في سورية بين الماضي والحاضر والمستقبل "

" تقرير خاص "

إعداد

المركز الاقتصادي السوري

دمشق – تشرين الثاني 2007





" فهرس المحتويات "





ملخص تنفيذي:

يعتبر قطاع التأمين في سورية أحد القطاعات الاستثمارية الواعدة، وذلك بعد تحريره من قبل الدول والسماح للقطاع الخاص بالدخول والاستثمار فيه...

فخلال عقود طويلة من الاحتكار من قبل القطاع العام ، تميزت المنظومة التأمينية السورية بالجمود النسبي مقارنة بالتغيرات التي حدثت على هذا القطاع في الدول العربية والأجنبية، مما تسبب بنفور الكثير من التعامل مع التأمين كقطاع عام وأرغمهم على التوجه إلى الخارج للبحث عن شركات تأمين تلبي المتطلبات والاحتياجات الاقتصادية...

ولمعالجة هذا الوضع وضمن خطواتها الإصلاحية، اتخذت الحكومة السورية سلسلة من الإجراءات التي كان من شأنها الخروج بهذا القطاع من واقعه، وتطوير أدائه ورفع نسبة مساهمته بالناتج المحلي الإجمالي التي لم تتجاوز حينها حوالي الـ 0.5%...
فسمحت للقطاع الخاص بالدخول والاستثمار في هذا القطاع، وكانت النتيجة دخول شركات عربية باستثمارات ضخمة بهدف الاستفادة من فرص الربح الكامنة المتوفرة في هذا القطاع الحيوي، مركزة جهودها على قطاع الأعمال كأولوية لعملياتها، وبصورة موازية العمل على زيادة الوعي التأميني لدى الأفراد لتكون شريحة مستهدفة لها في مرحلة لاحقة...

وفاقت النتائج التي حققتها هذه الشركات الجديدة وبعد فترة وجيزة من عملها داخل السوق السورية كل التوقعات والخطط إذ استطاعت الظفر بحصة مقبولة من السوق قدرت بـ 6% خلال العام 2006 وهو العام الأول لوجودها، بحجم أقساط تجاوز الـ 460 مليون تقاسمتها خمس شركات أولها بدأ بمزاولة نشاطه منتصف العام، وليأتي الربع الأول من العام 2007 وتعزز هذه الشركات من وجودها وذلك مع دخول مستثمرين جدد وتحقق حصة قدرت بحوالي 30% وحجم أقساط فاقت الـ 620 مليون ل.س حققتها خلال ثلاثة أشهر فقط...

ولعل الأهم من ذلك أن هذه الشركات تمكنت من تحقيق تلك النتائج في ظل تحديات حقيقية تعانيها السوق السورية تتمثل بقصور الوعي التأميني، وضعف الدخل الفردي، إلى جانب طبيعة المنافسة في سوق خام كالسوق السورية..
هذه النتائج بعثت الكثير من التفاؤل بالنسبة للقائمين على هذا القطاع، ورفعت من سقف توقعاتهم بحجم الأقساط الممكن تحقيقها خلال السنوات القليلة القادمة، لتصل تلك التوقعات إلى عتبة الـ 10 مليارات ليرة حصة الشركات الخاصة منها 3 مليارات..

ولاشك إن تلك التوقعات مدعومة بالنتائج المتنامية يوماً بعد يوم لشركات القطاع التأميني الخاص، تجعل من السوق التأمينية السورية، سوقاً جاذبةً ومحفزة للاستثمار فيها، وتحقق الطموح الاستثماري لأصحاب رؤوس الأموال المحلية والعربية، خاصة إذا ما علمنا أن السوق ما زالت حتى اليوم قادرة على استيعاب المزيد من الشركات مقارنة مع عدد السكان في سورية البالغ حوالي 20 مليون نسمة...





المقدمـــة:

منذ سنوات قليلة، والاقتصاد السوري يشهد سلسلة إصلاحات لامست مختلف جوانب الحياة الاقتصادية ومختلف القطاعات.. وعلى الرغم من العثرات التي أصابت قطاعات معينة إلا أن النتيجة الإصلاحية حتى الآن وبالنظر لما كان عليه الوضع منذ سنوات تبدو مقبولة ولكننا مازلنا بانتظار المزيد..

من بين مختلف القطاعات المكونة لبنية الاقتصاد السوري كان قطاع التأمين أحد أبرز القطاعات التي ظهرت فيها لمسات الإصلاح وهو ما كان لا بد له أن يتم ، وكأن القائمين على هذه العملية في سورية باتوا على قناعة تامة بأهمية هذا القطاع الحيوي في عملية تجميع رؤوس الأموال وعمليات الادخار والاستثمار..

فكان أولاً صدور المرسوم رقم 68 لعام 2004 الخاص بإنشاء هيئة الإشراف على الرقابة والتأمين الذي وضع ورسم البيئة التشريعية الناظمة لعمل هذا القطاع، وأعقبه صدور المرسوم رقم 43 لعام 2005 الذي سمح بموجبه للقطاع الخاص بإحداث شركات تأمين خاصة لتساهم في دعم هذه الصناعة وتطويرها ورفع نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي لسورية..، وبالفعل كان هذين القانونين بمثابة المفتاح الذي دخلت بواسطته مجموعة من شركات التأمين الخاصة العربية إلى السوق السورية وبدأ بعضها بمزاولة نشاطه جنباً إلى جنب مع مؤسسة القطاع العام "السورية للتأمين" ، التي ظلت ولعدة عقود تمثل لوحدها قطاعاً تامينياً بأكمله تصول وتجول في السوق دون أي منافس، معتمدة على أساليب وخدمات قديمة بعيدة كل البعد عما هو حديث في عالم التأمين ، ولاشك أن ذلك الاحتكار خلف أو على الأقل ساهم في كثير من المشاكل التي يعاني منها قطاع التامين السوري حالياً والتي تشكل تحديات كبيرة للشركات الجديدة القادمة ...

المفهوم الأساسي للتأمين

يمكن تعريف التأمين بأنه "عمل يسعى إلى توزيع الخطر على أكثر عدد ممكن من الهيئات أو الشركات مقابل مبلغ من المال (يسمى قسط التأمين) يدفعه المؤمن له إلى هيئات مختصة "هيئات تأمين" تقوم بدورها بتحمل نتائج الخطر مقابل الأقساط التي تجمعها وذلك بأن تدفع تعويضا عن الأضرار أو الخسائر التي تلحق بالمؤمن له بموجب عقد ينظم العلاقة بين الشركة والمؤمن له يسمى عقد أو وثيقة التأمين".

أي:

من خلال دفع مبلغ صغير ومنتظم يعرف بقسط التأمين، يمكنك أن توفر لنفسك الحماية ضد الخسائر المالية التي يمكن أن تصاب بها في حالة التعرض لحادث غير متوقع.

وفي هذه الأحوال، فإن بوليصة التأمين الخاصة بك تؤمن لك التعويض. ومن خلال هذا الإجراء فإن الخسارة التي يتعرض لها شخص واحد سوف توزع على جميع الأشخاص الذين يساهمون في الصندوق المشترك من خلال القسط. والغرض من التأمين هو إعادتك إلى نفس وضعك المالي الذي كنت عليه قبل وقوع الخسارة.

شركات التأمين الخاصة إذاً بدأت العمل والشركة العامة بدأت بتطوير عملها وتجاوز ما خلفته العقود السابقة من عقبات، وما يزال القطاع ينتظر دخول شركات جديدة وبآليات عمل جديدة كتلك التي تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية لتستكمل بذلك صورة هذا القطاع وما لذلك من آثار إيجابية في دعم البيئة الاستثمارية في البلاد بصورة عامة..

من خلال الصفحات القادمة سنحاول تسليط الضوء وبصورة مختصرة على هذا القطاع بسلبياته وايجابياته خلال عقود خلت، لأن الحديث تفصيلاً هنا ربما يحتاج لنشرات عديدة لان الحديث عن التأمين لا تتناول فقط هذا القطاع بحد ذاته وإنما تتناول كل ما له علاقة بهذا القطاع وخاصة النظام الاقتصادي الذي عاش فيه.. لذا فإن انطلاقتنا ستكون من خلال تقديم صورة لواقع القطاع التأميني العام وأبرز المشاكل التي لحظناها ولحظها الجميع في عمل هذا القطاع والذهنية القائدة له، لنتطرق بعد ذلك إلى تجربة الشركات الخاصة التي مازالت في بداياتها ، وكيف تطور الفكر التأميني في سورية، وكم هي التكاليف الإضافية التي ستضاف إلى فاتورة المستهلك السوري بعد أن بدأ الاقتصاد السوري يتحول إلى اقتصاد استهلاكي بسرعة كبيرة ، لننهي تقريرنا بإعطاء فكرة مختصرة عن التامين الإسلامي (التكافلي) وأهمية الدور الذي سيلعبه بلد مثل سورية...





أولاً- قطاع التأمين في سورية... نظرة عامة :

يعتبر قطاع التامين في سورية أحد أكثر القطاعات الاقتصادية التي عانت خلال السنوات الطويلة الماضية من تداعيات احتكارها من قبل القطاع العام، فمنذ فترة الستينات من القرن الماضي تميزت المنظومة التأمينية السورية بالجمود النسبي مقارنة بالتغيرات التي حدثت على هذا القطاع في الدول العربية والأجنبية، وبقي التعامل خلال تلك السنوات مقتصراً على **المؤسسة العامة السورية للتأمين** حصراً، حيث تسبب ذلك بنفور الكثير من التعامل مع التأمين كقطاع عام، فيه التعقيدات الإدارية التي لا يرغبون بها..

وقد أفرز هذا الوضع سلبيات حقيقية لعل أبرزها تجلى في غياب مبدأ المنافسة والاعتماد على زبون واحد بشكل عام ألا وهو القطاع العام حيث يعتبر الزبون الأهم إضافة إلى التأمين الإلزامي بكل أنواعه حيث الربح المضمون الذي لا يمكن عدّه في مثل تلك الحالات مقياساً حقيقياً لنجاح الإدارة أو فعاليتها وكشف الأخطاء والعيوب، إضافة إلى عدم إمكانية المقارنة مع الشركات الأخرى، حيث أنه دائماً لدى الشركات المنفردة والمحتكرة نتائج رابحة، بل الأصح نتائج مخططة مسبقاً لأن تكون رابحة، حيث بإمكانها رفع الأسعار متى شاءت بخاصة عند عدم وجود المنافسة في السوق المحلية .. ومن المعروف أن المنافسة هي أساس التقدم والنجاح وروح الاقتصاد وتطوره.. وبالتالي تدنت نوعية الأداء والخدمات المقدمة بحيث أصبحت هذه الأقساط بالنسبة للمواطن نوعاً من الضريبة يدفعها دون أن يمتلك ثقافة التأمين ويشعر بالفائدة التي يحققها له.

لذا لم يتمكن قطاع التأمين خلال هذه السنوات الطويلة من القيام بالدور المرجو منه في دعم الاقتصاد الوطني بالشكل الأمثل وخاصة أن قطاع التأمين من المفروض له أن يكون وسيلة من الوسائل التي يمكن أن تساهم في تحقيق التوازن التلقائي للاقتصاد ودفع عجلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة باعتباره أحد مصادر الادخار الرئيسية اللازمة لتمويل النشاط الاقتصادي...

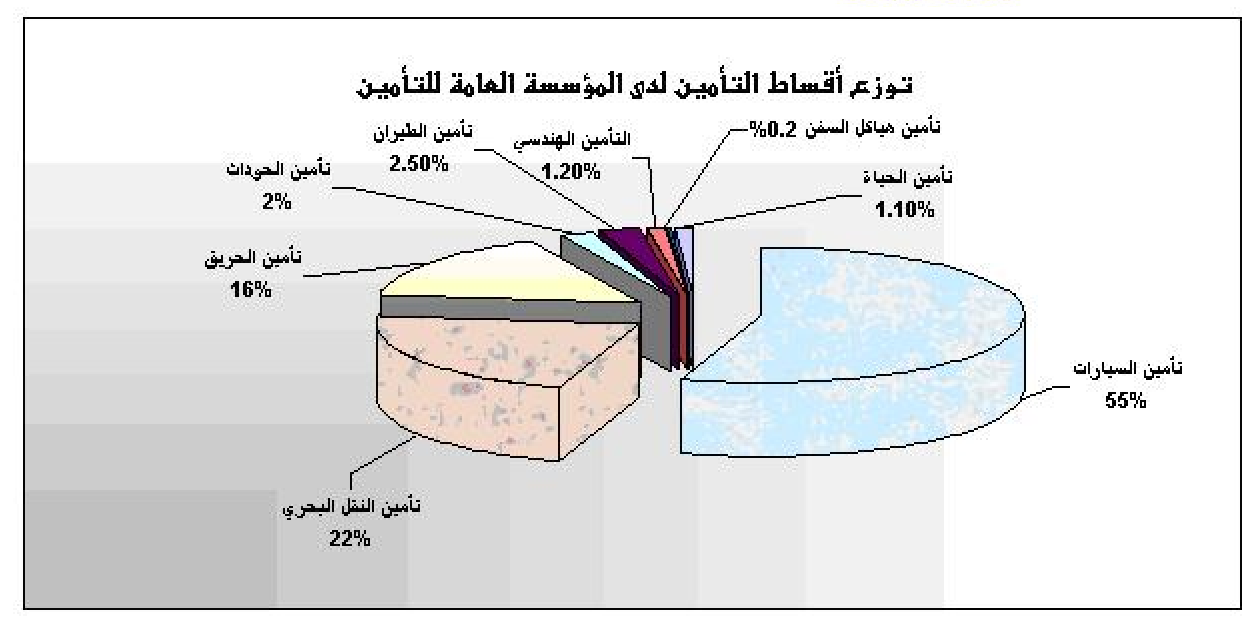
المؤسسة العامة السورية للتأمين في عهد الاحتكار:

وإذا ما استعرضنا باختصار أنواع التامين التي مارستها المؤسسة العامة للتامين خلال الفترة الماضية نجد ما يلي:

آ - يأتي تأمين السيارات في المرتبة الأولى بين أقساط التأمين السورية إذ يبلغ 55% وتشكل النسبة الإلزامية منه (80%) حيث تهدف الدولة إلى تحقيق الغاية من التأمينات الإلزامية، وهي غاية اجتماعية وإنسانية هدفها تغطية المسؤولية المدنية تجاه الغير من حيث الأضرار الجسدية والمادية والوفاة ويطبق ذلك في سورية بموجب قانون السير السوري.
أما باقي الأقساط فإن النسبة المئوية لهذه الأقساط (20%) فهي اختيارية للتأمين الشامل للسيارات، أما الأرباح الفنية في تأمين السيارات فهي 11% والاحتفاظ 100%.
ب ـ تأمين النقل البحري: يأتي في المرتبة الثانية بين أقساط التأمين السورية إذ يبلغ 22% ومعظمه إلزامي على الواردات في الحد الأدنى لهذا التأمين بموجب تعليمات وزارة الاقتصاد، أما تأمين هذه الواردات لجميع الأخطار فهو يجري خارج سورية وذلك بسبب قوانين مكتب القطع وعدم وجود التسهيلات المصرفية بالشكل المطلوب تجارياً.
والأرباح الفنية في تأمين النقل البحري فهي 57% والاحتفاظ 80% والإعادة 20%.
ج ـ تأمين الحريق: يأتي في المرتبة الثالثة ويبلغ 16% من أقساط التأمين السورية وهي نسبة متدنية جداً إذا علمنا أن الزبون الرئيسي في هذا التأمين هو القطاع العام وأن هذه النسبة لا تغطيه رغم التعليمات الصادرة بذلك من الدولة، وحقق أرباح فنية 22% واحتفاظ 50% وإعادة 50%.
د ـ تأمين الحوادث يشمل (المسؤولية المدنية ـ التأمين الشخصي ـ السرقة) نسبته ضئيلة جداً 2% وتعيد المؤسسة تأمين المسؤولية المدنية للفنادق فقط.
هـ ـ تأمين الطيران يبلغ 2.5% وحقق أرباح فنية 2% وتعيد المؤسسة معظمه.
و ـ التأمين الهندسي يبلغ 1.35% وهو إلزامي لأعمال التشييد والبناء لمنشآت القطاع العام.
حقق 2.5% من الأرباح الفنية و65% احتفاظ و35% إعادة.
ز ـ تأمين هياكل السفن يبلغ 0.25% حقق أرباح فنية 0.5% واحتفاظ 90% وإعادة 10%.
ح ـ تأمين الحياة وحماية الأسرة يبلغ 1.15% ويعدان شبه معطلين عن العمل لأن النسبة العالمية 58% وفي عالمنا العربي 14% وفي بعض الدول النامية 27% والاحتفاظ بالكامل والأرباح الفنية 1%.







مما سبق:

نجد أن النسبة العظمى للربح الفني ناتجة عن التأمين الإلزامي (للسيارات والبحري للواردات والحريق للقطاع العام) بلغت هذه النسبة 90% خلال عام 2000 أي 10% للتأمينات الأخرى سواء كانت إلزامية أو اختيارية وهي ضئيلة جداً.

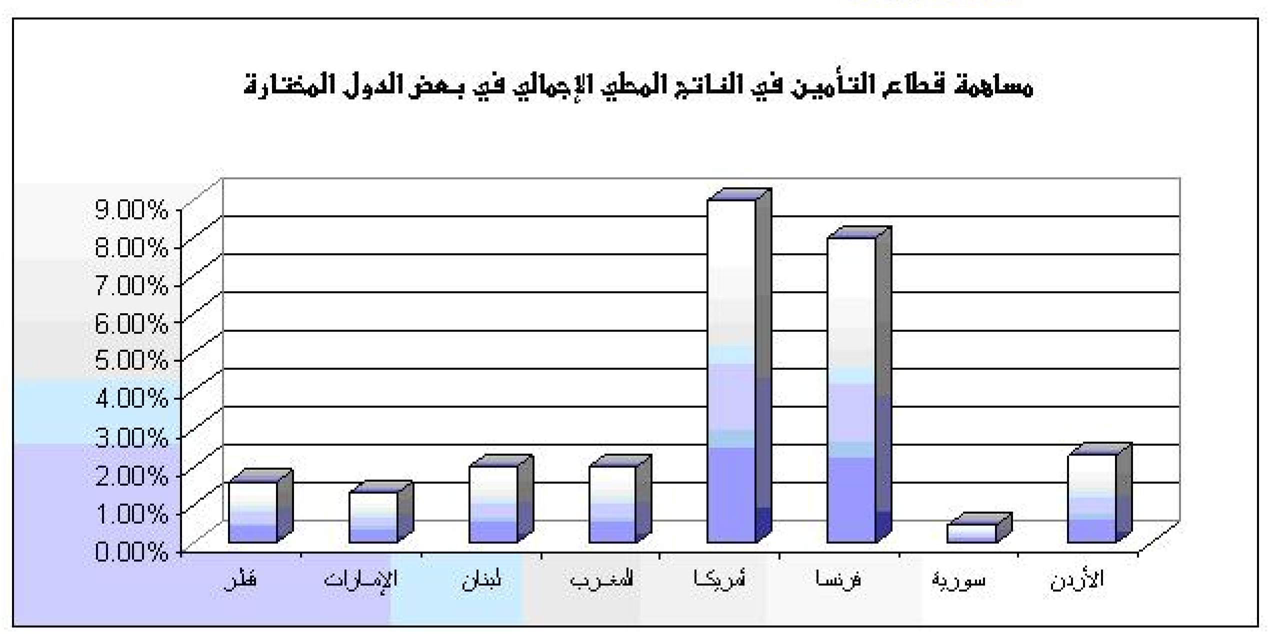
إن أهم أرباح المؤسسة السورية للتأمين جاءت من التامين الإلزامي حيث الربح المضمون الذي لا يمكن عدّه مقياساً حقيقياً لنجاح الإدارة أو فعاليتها وكشف الأخطاء والعيوب...

مساهمة التأمين في الناتج المحلي الإجمالي قبل الانفتاح:

وإذا ما نظرنا إلى مساهمة هذا القطاع خلال الفترات الماضية في الناتج المحلي الإجمالي نجد أن هذه المساهمة متواضعة جداً وهي بحدود 0.5 بالمئة، فلم تتجاوز أقساط التأمين في سورية الـ 130 مليون دولار أميركي مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي الذي تجاوز الـ 24 مليار دولار مع بداية الألفية الجديدة وهي نسبة متدنية إذا ما قورنت مع دول أخرى من العالم، فعلى سبيل المثال تبلغ أقساط التأمين في الأردن حوالي 300 مليون دولار وفي لبنان 600 مليون دولار بينما تبلغ في فرنسا 195 مليون دولار أو ما نسبته نحو 9% من الناتج المحلي لفرنسا، وفي الولايات المتحدة الأميركية يبلغ مجموع أقساط التأمين 1098مليون دولار أو ما يعادل 9.36% من الناتج المحلي الإجمالي لأميركا.
والشكل البياني التالي يوضح مساهمة التأمين في الناتج المحلي الإجمالي في سورية وبعض الدول المختارة:

وطبعاً أسباب هذا التدني واضحة ويمكن إجمالها في نقاط ثلاث أساسية:
أولها، انعدام المنافسة في السوق السورية وذلك بسبب حصر نشاط التأمين بمؤسسة واحدة.
ثانيها، انخفاض متوسط دخل الفرد السنوي.
ثالثها، ضعف الوعي التأميني لدى أفراد المجتمع، بسبب فشل مؤسسة التأمين بترويج وتسويق خدماتها، وهي نقطة غاية في الأهمية لأنها باتت حقيقة لا مجال لنكرانها.
ومع ذلك نعتقد أن السبب الأكثر أهمية وأكبر أثراً هو ضعف الدخل الفردي وسوء توزيع الدخل القومي وبالتالي ضعف القدرة الشرائية للغطاء التأميني لدى معظم المواطنين حتى لو كان الوعي التأميني والإجازة الشرعية بذلك.





وبالتالي فإن ضعف الإنفاق على التأمين يأتي منسجماً مع ضعف الإنفاق بصورة عامة، وقطاع التأمين في حقيقة الأمر لا يمثل إلا الصدى للوضع الاقتصادي العام في أي بلد فلا يمكن وجود تأمين مزدهر في بلد يعاني إشكالات اقتصادية أساسية..

كما كان تقصير (السورية للتأمين) واضحاً جداً في تطوير أساليب عملها، حيث أن منتجات تأمينية عديدة لم تكن موجودة ما أرغم الكثيرين على التوجه إلى الخارج للبحث عن شركات تأمين تلبي المتطلبات والاحتياجات الاقتصادية، وهنا ظهرت مشكلة هروب وتهريب أقساط تأمين كبيرة إلى الدول المجاورة، وجعل بعض شركات التأمين في الدول العربية تفتتح مكاتب لها في سورية تحت تسميات عديدة غير تأمينية، لكن النشاط الوحيد الذي كانت تمارسه هو التأمين تلبية لخدمة الزبون، بمعنى آخر إن شركات التأمين العربية كانت تأخذ حصتها من أقساط التأمين السورية دون استفادة الاقتصاد السوري من ممارسة هذا العمل الاقتصادي..

إذاً:
لقد أثبتت السنوات أن شركة تأمين وحيدة في الدولة منذ مدة طويلة وأعمالها محدودة وصغيرة جداً، لا تكفي مع وفرة الإمكانات الاقتصادية والاجتماعية المتاحة في سورية والتي لم تستثمر تأمينياً .. فالمفترض أن لا يبقى أي نشاط معطلاً عن الاستثمار، كنشاط التأمين الذي يعد في الدول المتقدمة، الركيزة الاقتصادية والاجتماعية الحامية لثروة مؤسسات الدولة ومستقبلها ومواطنيها في تعاون منظم ومستمر من خلال شركات التأمين، مع إشراف ورقابة من الدولة يتحمل مسؤوليتها رجال تأمين محلفون ومفوضون يتمتعون بحصانة لا يخشون أحداً، هدفهم الأول المحافظة والحماية لأموال ومدخرات الشعب التي خصصها لمستقبله من خلال هيئات وشركات التأمين ليحصد منها الاطمئنان للحاضر والمستقبل معاً.

ثانياً- قطاع التأمين .. والانفتاح الاقتصادي:

أولى برنامج الإصلاح الاقتصادي في سورية قطاع التأمين أهمية خاصة ليس فقط كمؤسسات وإنما كمنظومة عامة تبدأ من القوانين الناظمة لعمل هذا القطاع وتنتهي بأسلوب عمل مؤسساته، فكان العام 2004 هو بداية التغيير الإيجابي في هيكل عمل قطاع التأمين السوري.. حيث كان من المؤكد أن الاستعداد لمناخ سوق التأمين المفتوحة يتطلب إجراء تعديلات جوهرية للتشريعات التي تعكس قيود النفاذ لهذه السوق وقيود المعاملة الوطنية بحيث تكون هذه القيود على قدر كبير من المرونة والوضوح والشفافية وقابلة للتعديل عند الحاجة..

انفتاح قطاع التأمين أمام القطاع الخاص:

في 2004/9/26 صدر المرسوم التشريعي رقم 68 الخاص بإنشاء هيئة الإشراف والرقابة على التأمين بهدف تأمين المناخ الملائم لتطوير وتعزيز دور صناعة التامين، وتقع على هذه الهيئة مسؤوليات جمة تجاه المستقبل تتمثل بإيجاد السبل والوسائل الكفيلة لنمو واستقرار هذه السوق وتعزيزها في ضمان الأشخاص والممتلكات وتغطية المسؤوليات، ويتجلى دور الهيئة في تحقيق ذلك من خلال قيامها بالتركيز المستمر على تطوير البنية التشريعية التي تنظم عمل السوق بما يتوافق مع المتغيرات العالمية والعمل على تحقيق مبدأ الشفافية لسوق التأمين لما لهذا المبدأ من أهمية كبيرة في نموه واستقراره، كما يعتبر أيضاً من أهم الركائز التي تعتمد عليها سياسات السوق المفتوحة حيث انه من المعلوم أن اتخاذ القرارات بالنسبة لأي نشاط سواء صناعي أو تجاري أو خدمي يعتمد على مدى توفر البيانات والمعلومات التي تعتبر دعماً لاتخاذ القرار السليم، ويتجلى ذلك بوضوح في تجارة الخدمات بصورة عامة والنشاط التأميني بصورة خاصة، فالتأمين تجارة غير ملموسة يعتمد فيها القرار بالتعامل لجميع أطراف عقود التأمين وإعادة التأمين على الثقة التي تعتمد اساساً على مدى توافر المعلومات والبيانات عن أطراف التعاقد...

لقد كان العام 2004 بداية التغيير الإيجابي في هياكل عمل قطاع التامين السوري.

وفي أيار 2005 جاء المرسوم التشريعي رقم /43/ وسمح للقطاع الخاص بالدخول إلى سوق التأمين السوري، بصورة واضحة وشفافة بما يلبي متطلبات الشركات الراغبة بدخوله وخاصة فيما يتعلق بنسبة الملكية التي تحددت بـ 40% للشخص الاعتباري و5% للشخص العادي دون تحديد جنسيته مما شجع العديد من الشركات العالمية لمحاولة النفاذ إليه، وهذا دليل اهتمام مبني على قناعتهم بجدوى الاستثمار في هذه السوق باعتبارها من الأسواق البكر التي لم تستثمر بشكل كامل حتى الآن.

وعلى ضوء تلك القرارات بدأت سوق التأمين السورية تشهد حركة إقبال ملحوظة من قبل المستثمرين والشركات العربية، واستثمارات تقدر قيمتها بمليارات الليرات السورية، تنبئ بمستقبل هذا القطاع خلال السنوات القادمة وما يمكن أن يحققه من إضافة حقيقية في الناتج المحلي الإجمالي في سورية...
فحتى اليوم وصل عدد الشركات التي حصلت على التراخيص اللازمة للبدء بمزاولة نشاطها داخل السوق، إلى اثنتي عشر شركة بدأ بعضها بالعمل فعلاً، ومازال هناك شركات أخرى تنتظر الترخيص لها..

ولقيت هذه الشركات دعماً من قبل الحكومة لترسيخ وجودها داخل السوق وتذليل العقبات التي تعترض عملها إيماناً من الحكومة بذلك الدور الذي يمكن أن يؤديه هذا القطاع اقتصادياً واجتماعياً .. فعلى سبيل المثال سعت الحكومة إلى محاصرة أي نشاط غير قانوني وذلك من خلال إلزامها الشركات السورية بالتأمين لدى الشركات المحلية الوليدة، كما تم إعطاء العقود القديمة مع الشركات الأجنبية فرصة كي تنهي تعاملاتها، وتلك الخطوة بحد ذاتها كفيلة بخلق أرضية صلبة أمام هذه الشركات الوليدة، وخاصة أن عدد كبير من الشركات السورية تتعامل مع شركات تأمين بصورة غير قانونية، وبالتالي فإن القضاء على هذه الظاهرة سيفتح المجال واسعاً أمام القادمين الجدد ولاسيما تلك الشركات التي ستبدأ نشاطها أولاً...

وفيما يلي سنلقي نظرة على الشركات الخاصة التي دخلت مؤخراً إلى السوق السورية:



أبرز المؤسسين	رأسمال الشركة (مليون ل.س)	تاريخ المزاولة	اسم الشركة[1]
مجموعة UIC للتأمين ومجموعة المال الكويتية	850	4/6/2006	1- المتحدة للتأمين
مجموعة بنك عودة	1000	21/6/2006	2- السورية العربية للتأمين
آروب لبنان وبنك سورية والمهجر	1000	6/7/2006	3- السورية الدولية للتأمين (آروب)
مستثمرون سوريون مغتربون	850	6/8/2006	4- الوطنية للتأمين
العربية اللبنانية للتأمين وشركة التأمين العربية العالمية	1050	10/10/2006	5- شركة التأمين العربية – سورية
شركة الخليج للتأمين GIS وبنك الخليج المتحد	850	2006/10/10	6- السورية الكويتية للتأمين*
شركة ظفار العمانية للتأمين و شركة الثقة الدولية للتأمين والشركة القطرية العامة للتأمين	850	2006/10/12	7- الثقة للتأمين
مجموعة الفطيم الإماراتية وصائب نحاس	850	2006/11/12	8- المشرق العربي للتأمين
دار التلاحم السعودية للخدمات التجارية وشركة التأمين الإسلامية العالمية السعودية	1000	-	9- الاتحاد التعاوني للتأمين
شركات التأمين التكافلي (الإسلامي)			
شركة العقيلة الكويتية للاستثمار العقاري	2000	-	1- العقيلة للتأمين التكافلي
شركة النور الكويتية للاستثمار المالي	1500	-	2- النور للتأمين التكافلي
بنك قطر الدولي الإسلامي	850	-	3- السورية القطرية للتأمين

تحليل أعمال شركات التأمين الخاصة:

بعد حوالي العام أو أقل على بدء شركات التأمين السورية عملها في السوق وتحديداً أواخر العام 2006 أشارت الإحصائيات إلى أن هذه السوق بدأت تشهد تزايداً مضطرداً في نسبة التأمينات العائدة من دول مجاورة وذلك من مختلف فروع ومنتجات التأمين، وحسب أوساط السوق فان هذه النسبة قد بلغت حوالي 20% من إجمالي الأقساط وقيم الوثائق وعقود التأمين المباعة.. وتؤكد الأرقام المتحققة لدى كافة الشركات التي بدأت بمزاولة عملها خلال عام 2006 وهي خمس شركات[2] أن وتائر الانتعاش المتدرج ، تسير بشكل أفضل مما كان مخططاً وهذا يتقاطع مع توقعات هيئة الإشراف على التأمين التي كانت قد أشارت إلى احتمال حصول طفرة في حجم الأقساط خلال السنوات الأولى لإقلاع السوق..

هيئة الإشراف على التأمين تتوقع أن يكون هناك طفرة في حجم أقساط التأمين خلال السنوات الأولى لإقلاع السوق..

2006، إضافة إلى والجدول التالي يوضح حجم الأقساط التأمينية وتوزعها بين أنواع التأمين لدى كل شركة من شركات التأمين الخاصة خلال العام حجم أقساط المؤسسة السورية العامة للتأمين خلال العام ذاته:

[1]) بتاريخ (2007/7/16) وافق مجلس الوزراء على الترخيص لشركة جديدة باسم (أدونيس للتأمين – سورية) كشركة مساهمة مغفلة رأسمالها 2.25 مليار ل.س، ويعتبر بنك بيبلوس سورية أحد أهم المساهمين، إلى جانب شركة (أدير) اللبنانية للتأمين..

* بدأت الشركة بمزاولة العمل فعلياً مطلع العام 2007، إلى جانب شركات الثقة ، والمشرق العربي للتأمين..

[2] الشركات الخمس هم : المتحدة للتأمين – الوطنية للتأمين – السورية الدولية للتأمين (اروب سورية) – السورية العربية للتأمين- شركة التأمين العربية السورية .

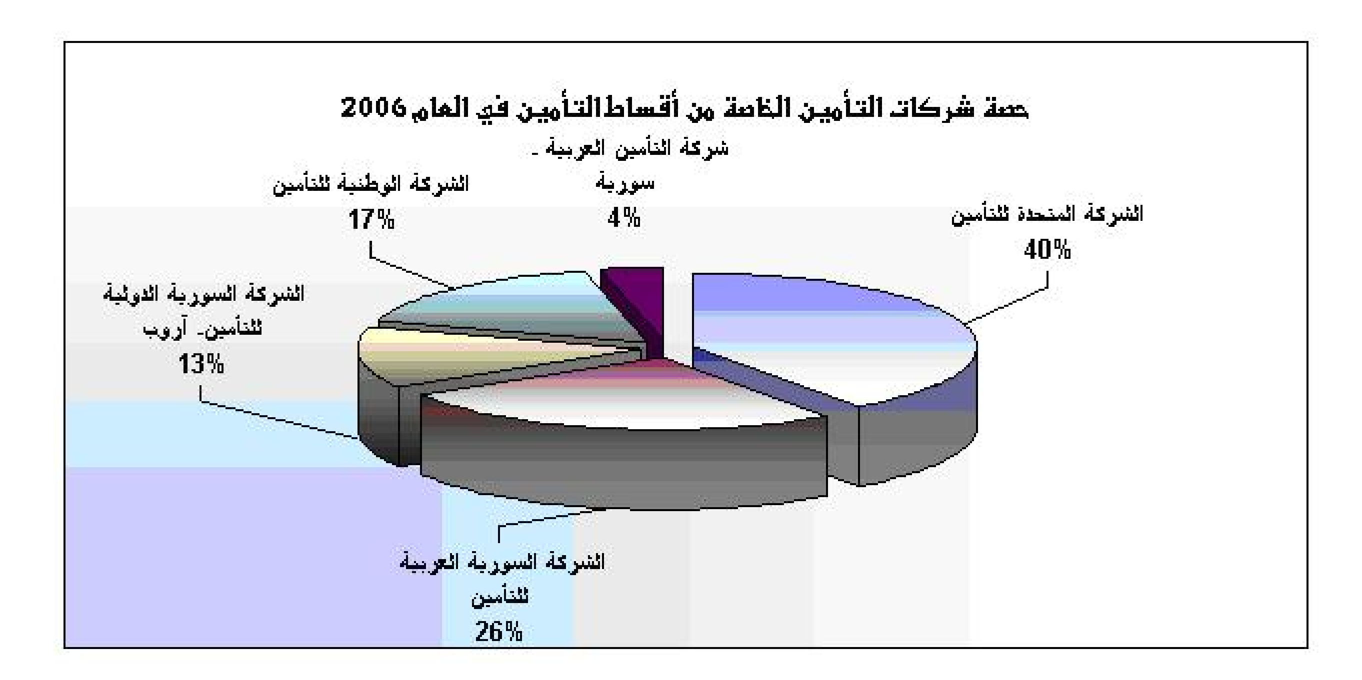


أسماء الشركات	تاريخ المزاولة	حياة	الحريق	بحري	السيارات	الصحي	الهندسي	الطيران	مسؤوليات وحوادث العامة	المجموع
المؤسسة العامة السورية للتأمين	-	28,897,396	1,092,347,269	850,173,127	4,431,311,204	0	189,003,631	167,205,217	257,197,029	7,016,134,873
الشركة المتحدة للتأمين	4/6/2006	0	51,648,194	33,202,410	51,648,194	35,046,988	0	0	12,912,048	184,457,834
الشركة السورية العربية للتأمين	21/6/2006	208,951	22,251,930	31,250,223	51,306,340	7,589,124	0	0	9,680,571	122,287,139
الشركة السورية الدولية للتأمين-آروب	6/7/2006	149,535	17,888,304	10,192,307	21,055,093	8,585,250	0	0	4,191,157	62,061,646
الشركة الوطنية للتأمين	6/8/2006	12,307,321	4,095,098	1,112,001	17,615,455	37,544,780	763,214	0	3,315,130	76,752,999
شركة التأمين العربية - سورية	10/10/2006	0	3,577,755	8,248,437	3,564,445	0	0	0	1,002,533	16,393,170
المجموع		41,563,203	1,191,808,550	934,178,505	4,576,500,731	88,766,142	189,766,845	167,205,217	288,298,468	7,478,087,661

مصدر البيانات: هيئة الإشراف على التأمين+ بيانات الشركة المتحدة للتأمين

ومن خلال هذا الجدول يمكن الخروج بما يلي:

في ظل احتفاظ المؤسسة العامة السورية للتأمين بنصيب الأسد في أقساط التأمين إلا أن الشركات الخاصة استطاعت أن تظفر بحصة من هذه السوق تقدر بـ 6% وهي نسبة تعتبر مقبولة إذا ما قورنت بطول الفترة التي عملت خلالها في السوق خلال العام، والتي لم تتعد الستة أشهر بالنسبة لأول شركة بدأت بمزاولة العمل ..
حيث تقاسمت الشركات الخاصة حجم من الأقساط في السوق، والتي بلغت حوالي 462 مليون ل.س فيما بينها ، وذلك بنسب معينة تأثرت بصورة واضحة بأسبقية بعض الشركات بمزاولة عملها قبل شركات أخرى، وحققت هذه الشركات بمجملها تلك النتائج نتيجة توجيه خدماتها في هذه المرحلة نحو ما يسمى Corporate Business أي نحو الشركات والمؤسسات الضخمة التي شكلت أولوية لعمل تلك الشركات بهدف تأسيس أرضية متينة للعمل خاصة في ظل قصور الوعي التأميني لدى المواطن الفرد السوري[1] ، ومن ثم تأتي فيما بعد علميات التوجه للأفراد بشكل تدريجي مع تطور الوعي التأميني..
والشكل التالي يوضح النسبة المئوية لحصة كل شركة من شركات التأمين الخاصة في أقساط التأمين الموجهة للشركات الخاصة...



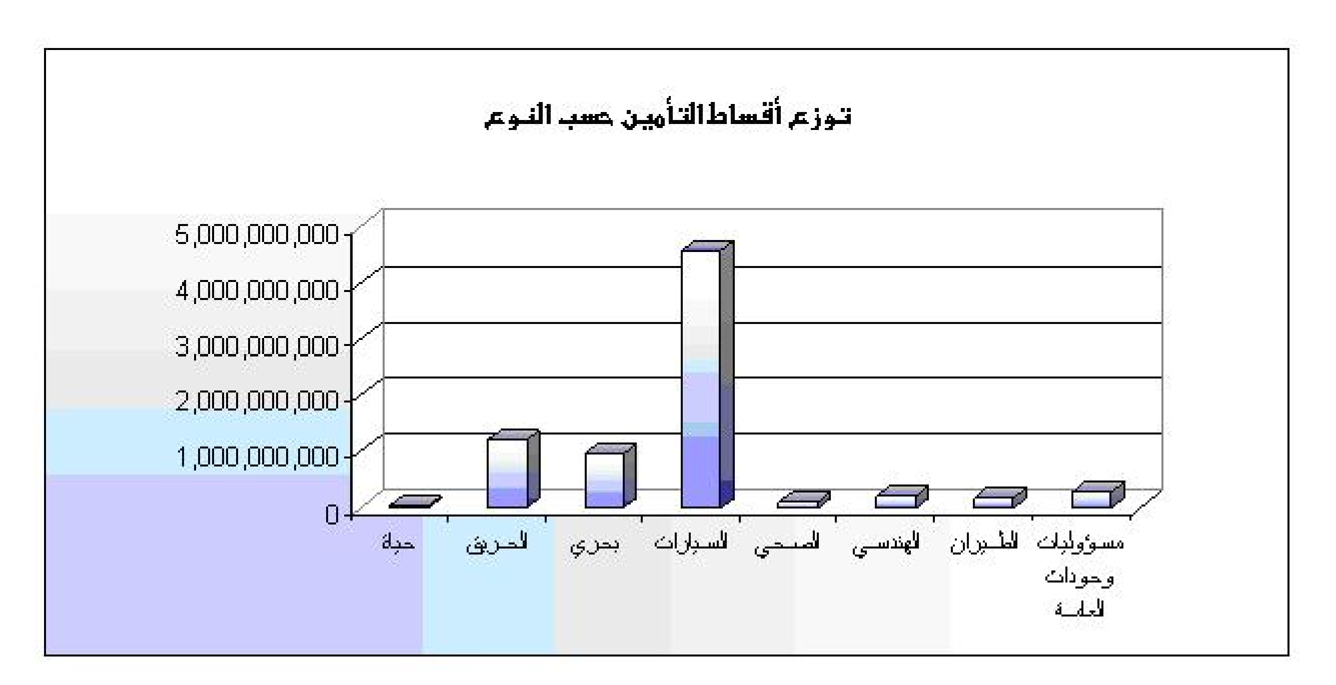
ويظهر هنا من خلال الشكل أعلاه تفوق الشركة المتحدة للتأمين بحصتها على اعتبار أنها كانت أولى الشركات التي بدأت بمزاولة عملها، حيث أنها وخلال ستة أشهر استطاعت جمع حوالي 184 مليون ل.س كأقساط تأمين تلتها الشركة السورية العربية للتأمين بحجم أقساط تعدى الـ 122 مليون ل.س وهي أرقام تعتبر جيدة نسبياً توضح مدى غنى سوق التأمين في سورية وإمكانية تطوره مستقبلاً مع تطور عدد الشركات الداخلة، ولعل ما يدلل على ذلك أن كل شركة دخلت لاحقاً استطاعت تحقيق حجم أقساط معين وخلال فترات لم تتعد الشهرين، وهذا يعتبر عامل مشجعاً جديداً يحفز على الدخول إلى هذه السوق التي تؤكد بياناتها أنها ما زالت سوقاً خاماً – أي لم تدخل عليها من قبل قطاعات أخرى منافسة للقطاع الحكومي- لذلك فما زالت قابلة لاستيعاب المزيد من الشركات...

توزع أقساط التأمين في سورية..

احتل التأمين على السيارات المرتبة الأولى من بين أقساط التأمين المحصلة وهذا ليس بالمستغرب على اعتبار أن هذا النوع من التأمين هو إلزامي تفرضه الدولة بموجب قانون السير وهذا النوع من التأمين يعتبر من الأنواع الرابحة خصوصاً إذا ما علمنا أن هناك 250 سيارة جديدة تمشي كل يوم في شوارع سورية وفقاً لتصريحات صادرة عن وزارة النقل، وبلغت أقساط التأمين هنا حوالي الـ 4.5 مليار ل.س أما تأمين الحريق فحقق أقساطاً تتجاوز المليار ليرة في حين جاء تأمين الحياة الجماعي بالمرتبة الأخيرة بأقساط وصلت إلى 41 مليون ل.س فقط..
أما التأمين الصحي يعتبر من أنواع التأمين الجديدة على السوق السورية إذ أن المؤسسة العامة للتأمين لم تطبقه من قبل إلا أنها بدأت مؤخراً بتطبيق هذا النوع، لكن البيانات تشير إلى أنها لم تحقق أقساطاً منه حتى الآن، إلا أن الشركات الخاصة استطاعت من هذا النوع من التأمين تحقيق أقساط وصلت إلى حوالي الـ 54 مليون ل.س، وتتوقع أوساط

[1]) بحسب السيد عزت الأسطواني مدير عامة الشركة المتحدة للتأمين – مجلة المصارف والتأمين – العدد الأول – حزيران 2006

السوق أن تستأثر هذه الخدمة تحديداً على 10 % من نشاطات هذه الشركات الوليدة وأن يتم استهداف 2% من تعداد السكان في المرحلة الأولى وهذه نسبة جيدة مع انطلاق عملها...



إذاً..

إن التنوع في الخدمات والمنتجات التأمينية سيلعب دوراً هاماً في تعزيز عمل الشركات الوليدة، وخاصة أن الزبون السوري كان قد تعود على منتجات معينة طيلة السنوات الماضية وبالتالي فإن إدخال خدمات جديدة سيجذبه، ويعول القائمون على السوق على خدمات مثل التأمين الصحي التي كثيراً ما تطلبها شركات القطاع الخاص الكبرى لموظفيها، والتأمين على الحياة التي تفتقر لهما السوق..

ويقترح خبراء أن مظلة التأمين في سورية يجب أن تشمل إلى جانب أنواع التأمين المذكورة أعلاه ما يلي:

1. التأمين ضد أخطار التلوث.
2. التأمين ضد أخطار المهن المتخصصة.
3. التأمين على التلاميذ والطلاب ضد الحوادث والوفاة في المدارس والمعاهد والجامعات.
4. تأمين وسائط النقل كافة، بما فيها القطارات.
5. التأمين الزراعي بشقيه النباتي والحيواني.
6. التأمين الافتراضي للحوادث المرورية المجهولة كافة، وذلك تحميلاً على التأمين الإلزامي.
7. تأمين الفنادق كافة ضد المسؤولية المدنية دون أي استثناء، لأن المتضرر هو الإنسان مهما كانت الدرجة السياحية للفندق.
8. إحداث نظام التأمين على الودائع المصرفية..

الربع الأول من العام الحالي 2007..

أشارت الإحصائيات أن أقساط التأمين التي حققتها شركات التأمين الخاصة خلال الربع الأول من العام الحالي تجاوزت الـ 620 مليون ل.س وهو رقم يفوق ما تم تحقيقه خلال العام 2006 كاملاً والبالغ حوالي 462 مليون ل.س وذلك مع بدء دخول ثلاث شركات جديدة هي (السورية الكويتية، المشرق العربي، الثقة)، وتعزيز عمل الشركات الموجودة سابقاً..

والجدول التالي يبن الأقساط المحققة في شركات التأمين بما فيها المؤسسة العامة للتأمين خلال الربع الأول من العام 2007..

اسم الشركة	حجم الأقساط (بالألف ل.س)	الحصة من السوق
المؤسسة العامة السورية للتأمين	1,446,000	69.96%
الشركة المتحدة للتأمين	186,000	9.00%
الشركة الوطنية للتأمين	155,000	7.50%
الشركة السورية العربية للتأمين	95,000	4.60%
الشركة السورية الدولية للتأمين	60,000	2.90%
الشركة السورية الكويتية للتأمين	58,000	2.81%
شركة التأمين العربية	51,000	2.47%
شركة الثقة السورية للتأمين	15,000	0.73%
شركة المشرق العربي للتأمين	1,000	0.05%
المجموع	2,067,000	100%

مصدر البيانات: هيئة الإشراف على التأمين

ويتضح من الجدول السابق أن المؤسسة العامة السورية للتأمين لا تزال تحتفظ بالنسبة الأكبر من أقساط السوق إلا أنه من الملاحظ أن بعض الشركات الخاصة حققت نسبة من الأقساط فاقت شركات سبقتها بمباشرة العمل كالشركة الوطنية للتأمين التي حققت حصة من السوق وصلت إلى 7.5% على الرغم من أن شركات كالسورية العربية للتأمين، والسورية الدولية كانت في العام 2006 تحقق حجم أقساط أعلى، أيضاً هناك الشركة السورية الكويتية فقد استطاعت تحقيق أقساط فاقت أقساط شركة التأمين العربية العاملة في السوق منذ أواخر العام 2006 ..

ولكن بالطبع فإن النقطة الأبرز هنا والتي لا بد من التأكيد عليها هو حجم الأقساط المحققة من قبل الشركات الخاصة مجتمعة خلال الأشهر الثلاثة الأولى والتي فاقت ما تم تحقيقه خلال العام 2006 وهو ما يؤكد أن هناك قنوات في السوق استطاعت الشركات الخاصة النفاذ إليها معززة بذلك من وضعها في السوق، والتوقعات تشير أن السوق سيأخذ بالاتساع خلال الأشهر والسنوات القادمة مع دخول شركات جديدة وترسيخ الشركات القائمة لأوضاعها في السوق...

بيانات الشركات خلال الربع الأول من العام 2007 مبشرة وتؤشر على نمو حجم السوق، وإمكانيات نموه المستقبلية...

أسعار التأمين، وتكلفتها على المواطن السوري:

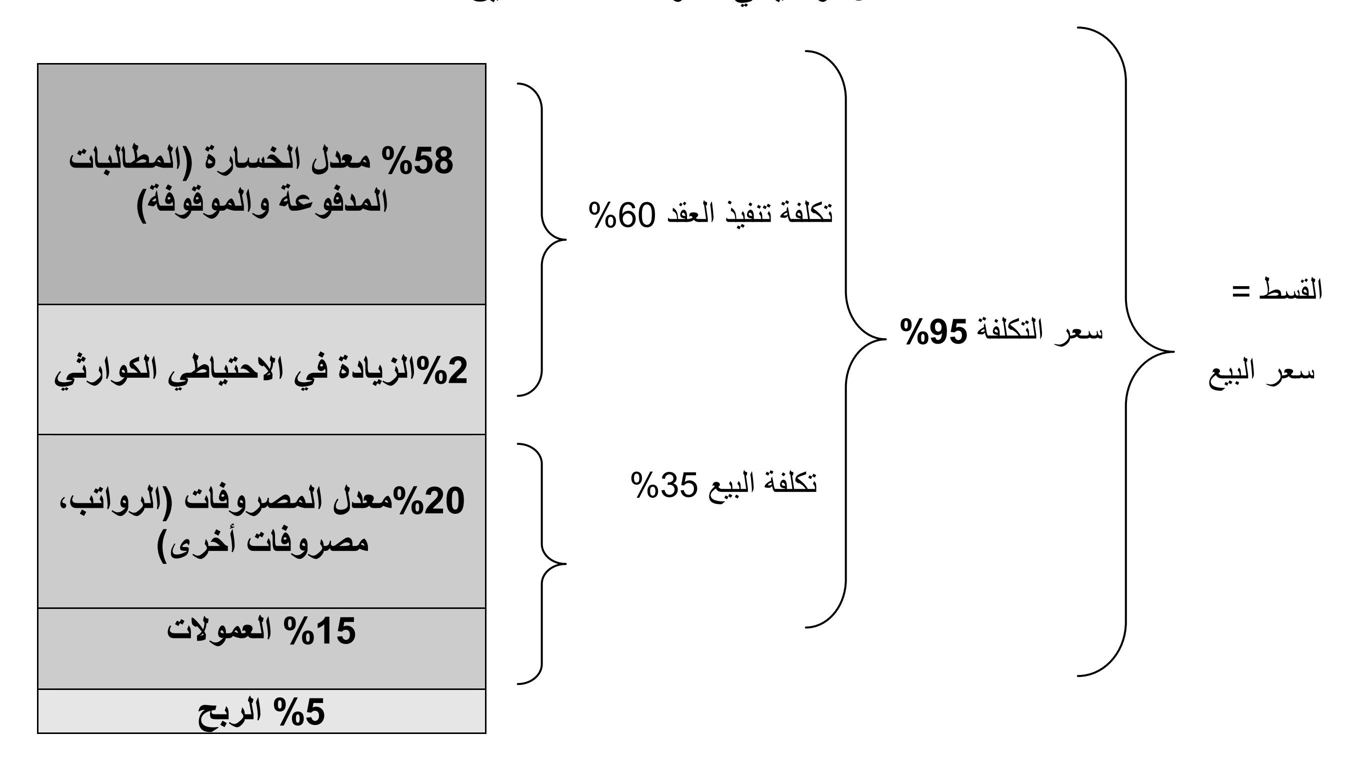
في حقيقة الأمر إن أسعار أقساط التامين تختلف وفقاً لطبيعة الشخص أو الجهة طالبة التأمين باختلاف درجة المخاطر المحيطة بها، فكلما زادت درجة الخطر المتوقع كلما زادت قيمة القسط المحتسب..

أي أن تحديد سعر التأمين يختلف عن أسعار الخدمات التجارية الأخرى كونه لا يحدد عن طريق العرض أو الطلب ولا التكلفة المصنعية وإنما عن طريق شركات التأمين مجتمعة، حيث هناك اتفاقيات بينها على هوامش الأسعار، وأحياناً قد تكون هناك جهة حكومية تحدد هذه الهوامش حتى لا تتضرر بعض الشركات ولمنع وقوع بعض المشاكل بين الشركات والمستفيدين منها.

ويجب أن يتوافر في سعر التأمين مجموعة من الشروط أهمها أن يكون كافياً حيث لا بد أن يغطي الخسارة المتوقعة من

وحدات الخطر المؤمن عليها، وان يكون كافياً لتكوين الاحتياطي الكوارثي من حيث احتمال مواجهة حالات طارئة مستقبلاً، وكافياً لدفع جميع المصروفات والتكاليف مثل الرواتب وتكلفة إعادة التامين، وإيجارات وكهرباء، وعمولات الوسطاء والوكلاء، إضافة إلى ذلك يجب أن يحقق القسط هامش الربح المعقول للشركة، والشكل التالي يوضح مكونات قسط التأمين..

شكل توضيحي لمكونات قسط التأمين[1]



وبالتالي فإن قسط التأمين لابد أن يلبي مجموعة متطلبات للشركة ولا يمكن أن تخرج عنه إلا بتغيير بعض النسب الواردة في الشكل أعلاه ..

وهناك عدة طرق لاختيار سعر التأمين منها:

- طريقة التسعير الخاصة: تعتمد على خبرة شركة التأمين وتستخدم في التأمين على أخطار النقل البري والبحري والجوي وخاصة إذا كان الخطر كبيراً .
- طريقة التسعير حسب أنواع الخطر: يقسم الخطر إلى درجات أو أقسام حيث توضع الأخطار المتشابهة في درجة أو مستوى ويتم تحديد السعر الخاص بها.
- طريقة التسعير حسب الصفات الخاصة: تعتمد على تاريخ المؤمن له من حيث الخسارة التي حققها في الماضي لدى شركة تأمين ما، وكذلك إلى حجم ممتلكاته التي أمن عليها من حيث القيمة والعدد واحتمالية تعرضها إلى التلف أو السرقة، ومن الأمثلة على هذه الطريقة التأمين على القصور وأساطيل السيارات والسفن.

وإذا ما نظرنا إلى واقع السعر التأميني في سورية نجد أن شركات التأمين في سورية تعمل وفقاً لأقساط تأمين متقاربة ولكن ليست متطابقة حيث أن عامل المنافسة يلعب دوره في هذه النقطة تحديداً ، ولكن يبقى السؤال هل أن أسعار تلك الأقساط تتناسب مع دخل المواطن السوري، بحيث يستطيع هذا المواطن تأمين نفسه وعائلته ضد المخاطر...؟.

إذا افترضنا أن هناك عائلة مكونة من خمسة أشخاص (الأب، الأم، وأولادهما) بحيث أن عمر الأب لا يتجاوز الـ 40 عام ، وتمتلك هذه العائلة مسكناً تقدر قيمته بـ 5 ملايين ليرة سورية، وداخل المدينة، كما تمتلك العائلة سيارة متوسطة لا تتعدى قيمتها الـ 700 ألف ليرة سورية ..

[1] هذه النسب هي تقريبية وليست دقيقة تماماً، وهي متعارف عليها عالمياً، ويعتمد عليها الخبراء في تحديد أسعار التأمين. (المرجع : خالد كامل أبو النحل – محاضرة ألقيت في ندوة التأمين والإعلام ، دمشق ، نيسان 2007).

فإذا قررت هذه العائلة التأمين على سيارتها، وعلى حياة الأب، وتامين العائلة تأميناً صحياً، إضافة إلى تأمين المسكن ضد مخاطر السرقة والحريق والكوارث، فإن هذه العائلة سيترتب عليها تقريباً ما يلي وفقاً لأسعار الشهر العاشر من عام 2007:

نوع التأمين	سعر القسط سنوياً	القسط الشهري (تقريبي)
تأمين السيارة (إلزامي + شامل)	18000 +3190	1760
التامين الصحي (5أشخاص) داخل وخارج المشفى	35000	2900
تامين الحياة بالنسبة لرب الأسرة (طبيعية، وفاة بحادث)	2000 + 10000	1000
تامين المسكن (ضد السرقة والحريق والكوارث)	7500	625
المجموع	**76190**	**6285**

ووفقاً لتصريحات رسمية فإن متوسط إنفاق الأسرة في سورية يصل لحوالي 26000 ل.س شهرياً، أي أن أسعار أقساط التأمين لهذه الأسرة أعلاه ستشكل حوالي 24% من إنفاق الأسرة.. وهي نسبة مرتفعة ولا يستطيع معظم أسر المجتمع تلبيتها لأن هناك متطلبات أساسية تفوق التأمين أولوية في سلم اهتماماتها...
ولكن بات بإمكان معظم الأسر اليوم اختيار نوع واحد على الأقل من أنواع التامين الشخصية أعلاه الملائم لحاجات الأسرة بحيث تكون الفاتورة الشهرية للتأمين تعادل حوالي 1500 ل.س وهو مبلغ مقبول نسبياً إذا ما قورن بإنفاق الأسرة السورية وإذا ما قيس بأهمية الخدمة المقدمة في حال وقوع الخطر..

ولكن في الواقع السوري نجد أن حصة الفرد من الأقساط التأمينية الآن لا تتجاوز 8 دولارات سنوياً ، مما يؤكد أن هناك هامشاً كبيراً في السوق السورية، بإمكان الشركات الجديدة الاستفادة منه لرفع مستوى الأقساط التأمينية، وبالطبع فان ذلك يجب أن يترافق مع تطورات في النظام الاقتصادي ككل والذي يجب أن يفرز ارتفاع في مستوى الدخل والمعيشة في سورية..

وفي حقيقة الأمر فإنه وفي مختلف الدول المجاورة ودول الخليج فإنه من الصعب أن نجد أسرة متوسطة الدخل قادرة على الحصول على كافة المنتجات التأمينية الشخصية الواردة أعلاه لأن أسعارها ستشكل عبئاً على فاتورة إنفاقها (وبالتالي فان الكثير من الأسر تختار من أنواع التأمين ما يشكل ضرورة لها أكثر من الأنواع الأخرى)، ولكن في الواقع فإن حجم الشركات العاملة في تلك الدول ومجالات وأساليب عملها وبنية الاقتصاد المنفتحة تساعد على تحقيق حصيلة وافرة لشركات التأمين من الأقساط، فعلى سبيل المثال معظم شركات القطاع الخاص في الدول المجاورة توفر لموظفيها منتجات التأمين الصحي، وتأمين الحياة للموظف ولأفراد أسرته في أحيان أخرى.. وهذا ما يؤدي إلى وفرة حصيلة أقساط التامين ويرفع من نسبة إنفاق الفرد على التأمين في تلك الدول إذ نجدها في السعودية عند حدود 40 دولار، فيما يصل إلى 278 دولاراً في الإمارات، و254 دولارا في قطر، و200 دولار في البحرين، و148 دولارا في لبنان، في حين انه في سورية لا تتعدى الـ 8 دولارات كما أسلفنا ... وهناك من يرى أن ضعف الحصيلة التأمينية في سورية مقارنة بباقي الدول يرجع إلى شكل النظام الاقتصادي الذي ساد في سورية خلال العقود التي مضت والذي قام على مبدأ مجانية التعليم ومجانية الخدمات الصحية المقدمة من قبل المشافي الحكومية، فالمواطن لم يكن يشعر بحاجة على التأمين الصحي على سبيل المثال نظراً لمجانية الخدمة المقدمة من قبل الدولة.. ولكن من المتوقع أن الحكومة لن تستطيع الاستمرار بتقديم هذه الخدمات بالسوية المطلوبة مع ازدياد أعبائها وتزايد عدد السكان، في الوقت الذي بدأت تكثر فيه الخدمات الصحية المدفوعة في المشافي الخاصة، وهو ما سيشكل زيادة في الطلب على خدمات شركات التأمين في سورية خلال الفترة القادمة...

إضافة إلى ذلك فإن دخول استثمارات جديدة وتغير شكل ملكية الشركات من عائلية إلى مساهمة عامة[1] وتغير شكل الشركات في سورية من عائلية إلى مساهمة عامة من المتوقع أن يرفع حصيلة الأقساط التأمينية..

و بناء على المثال أعلاه فإنه في المرحلة الحالية وحتى يستطيع قطاع التأمين من تأدية دوره المطلوب في الاقتصاد، ويكون هناك وعي كاف من قبل الأفراد، يجب أن يصل نصيب أقساط التأمين (الشخصية على الأقل) من إنفاق الفرد سنوياً إلى ما يعادل حوالي 76 دولار (حوالي 3800 ل.س سنوياً)، ولهذا فإن الأمر يتطلب في المرحلة القادمة إحداث زيادات حقيقية في الرواتب والأجور مترافقاً ذلك نشر الوعي التأميني لدى الأفراد، وهو ما من شأنه زيادة حصة التأمين من إنفاق الفرد السوري في المراحل القادمة ليضاهي مثيله في الدول المجاورة كلبنان والأردن..

[1]) بعض قرارات تحويل الشركات من عائلية إلى مساهمة تشترط التأمين الصحي على موظفي الشركة..

آلية احتساب حصة الفرد السنوية من أقساط التامين الشخصية

عدد أفراد الأسرة وسطياً في سورية	5
التأمينات الشخصية لكل أسرة سنوياً (كما تم احتسابها أعلاه)	76190 ل.س
متوسط التأمينات الشخصية للأسرة .. (على افتراض أن الأسرة تحصل على منتج تأميني واحد تم احتساب تكلفته من خلال تقسيم كافة الأقساط على عددها)	19048 ل.س
التأمينات لكل فرد (بالتقسيم على عدد أفراد الأسرة المحتسب 5)	3800 ل.س
حصة كل الفرد من التامين في السنة (الدولار)	**76 دولار**

مستقبل سوق التأمين في سورية..

أجمعت توقعات القائمين على سوق التأمين أن السوق خلال السنوات القادمة مقبل على انتعاش ونمو في حجم أقساطه وهو ما سيعني ارتفاعات متتالية في أرباح الشركات العاملة فيه، وبالتالي خلق عامل جذب جديد للشركات التي تنتظر دورها في الدخول...

تأتي التوقعات المستقبلية لسوق التأمين في سورية لمصلحة السوق ومصلحة رؤوس الأموال الراغبة بالاستثمار فيه، إذ يتوقع القائمون على هذا القطاع المزيد من الانتعاش في سوق التأمين السورية حيث ستصل – حسب توقعات الدكتور محمد الحسين وزير المالية – أقساط التأمين مع نهاية العام الحالي إلى 9 مليارات ليرة منها مليار ليرة للشركات الخاصة، وذلك في ظل عودة جزء مهم من أقساط التأمين الهاربة...

أيضاً مدير هيئة الإشراف على التأمين الدكتور عبد اللطيف عبود أكد أن السوق السورية يقدر حجمها بـ 5 أمثال ما هي عليه الآن لذلك يمكن التأكد بدرجة عالية من الثقة أن متوسط حصة الفرد السوري من أقساط التأمين السورية يجب أن تصل إلى مستوى متوسط حصة المواطن العربي التي تزيد على أربعين دولار في نهاية السنوات الأربع القادمة ، كما أن مساهمة التأمين في الناتج المحلي الإجمالي يجب أن ترتفع إلى مستوى المتوسط في دول عربية غير نفطية كتونس والمغرب والأردن ولبنان أي 2%[1]...

في واقع الأمر إن توقعات الجهات القائمة على قطاع التأمين في سورية يجب أخذها بعين الاعتبار وذلك لأن توقعاتها مبنية على بيانات السوق ومعرفتها لواقع السوق أكثر من أية جهة، وطالما أن هذه التوقعات تصب في صالح النمو الإيجابي لحجم سوق التأمين فإن ذلك يعتبر مؤشراً هاماً على ما ينتظر هذه السوق من انتعاش، وخاصة أن هذه الجهات على معرفة بالتشريعات والقوانين والقرارات التي من الممكن أن تصدر وتؤثر إيجابياً على حجم الأعمال في السوق، وأكثر من ذلك فإن تنامي أعمال الشركات يوماً بعد آخر وهو ما أثبتته البيانات التي أوردناها أعلاه وما أكده بعض مدراء الشركات القائمة، من شأنه يصل بمعدل النمو السنوي للسوق إلى حوالي 20 – 30% وهي نسبة جيدة ومعقولة ...

[1]) مجلة المصارف والتأمين : العدد الأول - حزيران/2007 – ص 70.



ثالثاً- التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في سورية ..

في حقيقية الأمر هناك قلق وترقب بين أوساط وشرائح واسعة داخل المجتمع تجاه ما يمكن أن يقوم به هذا القطاع بصيغته الجديدة في المرحلة القادمة، ومصدر هذا القلق مرده ليس للشكل الفني والهيكلي الذي استقرت عليه صيغة السوق الجديدة في مرحلة إعادة الإقلاع والانتعاش بل لخصائص المجتمع السوري، والاعتبارات التي يتم اعتمادها عادة كمؤشرات، يمكن من خلالها التنبؤ بمستوى الأداء المنتظر، وهي بحد ذاتها تعتبر صعوبات لابد على الشركات الجديدة مواجهتها...

قصور الوعي التأميني:

إن الوعي التأميني يعد أحد معوقات صناعة التأمين العربية بشكل عام وليس في سورية فحسب، ويعرف الوعي التأميني بأنه إدراك الفرد للمخاطر التي يتعرض لها في حياته وحاجته للحماية التأمينية التي توفرها شركات التأمين من خلال ما تقدمه من منتجات لتغطية الخسائر التي يتعرض لها في أمواله وممتلكاته وحياته، ويعود ضعف الوعي هذا حقيقة إلى جملة من الأسباب والعوامل أهمها:

- أسباب تتعلق بطبيعة الأفراد من حيث العادات التي تحكم الاتجاه نحو الادخار ، والرغبات التي يحرصون على تحقيقها مثل الحفاظ على على مستوى معيشة معين ، أو المفاهيم التي يعتمدون عليها في نظرتهم للتأمين، وتأثير المعتقدات الدينية على ما يتخذونه من مواقف.
- التناسب بين معدلات النمو الاقتصادي والنمو السكاني وما ينتج عنه من اضطراب في ظروف المعيشة يترتب عليها تكرر مواجهة الأزمات الاقتصادية التي لا تساعد على توفير المناخ المناسب لانتشار التأمين على الحياة..

حوالي 80% من السوريين ليس لديهم فكرة عن التأمين!!

حوالي 86% من السوريين يعتقدون أنهم ليسوا بحاجة للتأمين ؟!

إن آخر الاستبيانات التي أعدتها هيئة الإشراف على التأمين في سورية منذ فترة تعكس مجموعة من المؤشرات السلبية حول هذا القطاع، حيث جاء بالاستبيان أن " 79.8% من السوريين ليس لديهم فكرة عن التأمين، و85.9% يعتقدون أنهم ليسوا بحاجة للتأمين!! أيضاً فإن 11.4% من السوريين يعتقدون أن التأمين يخالف الدين، رغم أن العينة المنتقاة كلها من المثقفين وبعضهم نخبة!!، ومازال 8.8% يعتقدون أن ثمة تشابهاً بين القمار والتأمين، كما يعتقد 41.4% من العينة أن التأمين على السيارات مثلاً يشبه الضريبة ".

ولعل هذه النتائج السلبية حول نظرة الأفراد لهذا القطاع ، يمكن أن نردها ببساطة إلى "قصور الوعي التأميني"، وهذا القصور ليس مجرد عقبة بسيطة أمام شركات التأمين وإنما سيخلق صعوبات حقيقية أمام عملها يجعلها بحاجة إلى الانتظار ربما لسنوات لتستطيع توعية المجتمع حول أهمية هذا القطاع، كما يحملها مسؤولية بث هذه التوعية وهو ما سيكلفها الكثير في وقت ما زالت فيه بحاجة على ترسيخ وجودها داخل السوق، لكنه أمر في غاية الضرورة...

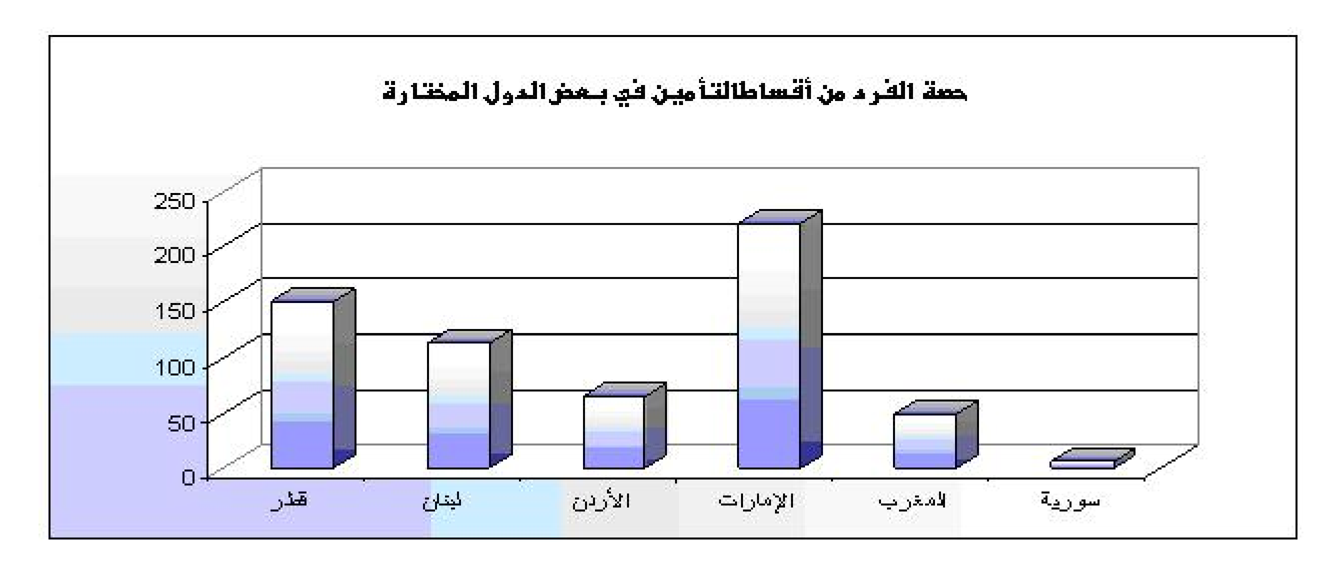
لذلك بات من الضروري اليوم على شركات التأمين القيام بحملات ترويج لخدماتها سواء عن طريق الإعلام المرئي أو المسموع أو المقروء إضافة إلى وكلاء في كافة المحافظات لهذه الشركات وزيارات لكبار رجال الأعمال وزيارات للشركات... أيضاً من الأهمية بمكان التوجه إلى الجمهور الذي هو خارج قطاع الأعمال ليعي هذه الخدمات ويجب أن يكون هناك رسالة واضحة للجمهور السوري سواء كانوا مستهلكين أو شركات أو رجال أعمال أو مشروعات استثمارية للخروج من العقلية الإجبارية التي كان ينظر بها للتأمين إلى العقلية الخدماتية الاختيارية.
ولا نغفل هنا دور الدولة بضرورة إتباعها لسياسة تؤثر في العادات الاستهلاكية لأفراد المجتمع باتجاه الادخار، وها ما يدفعنا إلى القول أن واجب نشر الوعي التأميني من مسؤولية المجتمع والدولة وشركات التامين نفسها.. .

ضعف الدخل الفردي:

كما ستواجه شركات التأمين الجديدة مسألة أخرى على غاية من الأهمية، وهي ضعف الدخل الفردي لدى شريحة واسعة من المجتمع، وخاصة تلك التي ترى في التأمين نوعاً من النفقات الثانوية والترفيهية التي يمكن الاستغناء عنها أمام نفقات الحياة المختلفة..! حيث تبين معنا من خلال العرض السابق انه كي تحصل الأسرة السورية (النموذجية) على الخدمات التأمينية الضرورية كافة يترتب عليها دفع حوالي ربع متوسط مصروفها السنوي .. وتبين ايضاً أنه كي يحصل المواطن السوري على خدمة تأمينية واحدة (وسطياً) ليحقق المستوى المتوسط بين الدول العربية يترتب أن تكون حصته من أقساط التأمين حوالي 76 دولار .. في حين تشير الإحصائيات كما أسلفنا أن "حصة المواطن السوري من بوالص التأمين تبلغ 8 دولارات فقط، بينما يبلغ هذا الرقم في الإمارات العربية المتحدة مائتي دولار، وفي أوربا ستة آلاف دولار".

ومعالجة هذه المشكلة ليس بالسهل على اعتبار أن مسألة الدخل هو قضية من اختصاص القائمين على السياسة الاقتصادية العامة في البلاد، وهو قضية تتشابك فيها الأسباب وتتنوع ولكن في النهاية يمكن أن نرده ليس إلى انخفاض الدخل القومي في البلاد فقط ، بل إلى سوء توزيع الدخل وتمركز الدخل السوري في أيدي نسبة قليلة من السكان، لذا فإن الحل لن يكون في الأجل القصير وإنما قد يتطلب الأمر عدة سنوات حتى يصبح دخل المواطن السوري على سوية معينة تمكنه اولاً من تلبية متطلباته المعيشية الضرورية من مأكل ومسكن ولباس ليتوجه بعدها إلى ضرورة التأمين.

والشكل البياني التالي يوضح حصة الفرد من أقساط التأمين في سورية وبعض الدول:



المنافسة في سوق خام:

كما ذكرنا هناك اليوم عشر شركات تأمين داخل السوق، وربما هناك شركات أخرى آتية، وإذا أخذنا العقبات السالفة الذكر بعين الاعتبار ستكون المنافسة إذاً وبالتأكيد على أشدها.. وهذا إن كان من مصلحة الزبون بطبيعة الحال إلا أنه سيشكل ضغوطات كبيرة على عمل كل شركة منها ويجعلها بحاجة إلى التميز سواء بالسعر أم في الخدمة، على الرغم من أن هناك من القائمين على عمل هذه الشركات من أعلن أن المنافسة في المرحلة الحالية ستقتصر على الخدمة وليس السعر لأن المنافسة بالسعر من منظورهم ستؤدي إلى خدمة متواضعة من جانب، ومن جانب آخر تزيد احتمالات خسارة الشركات وهذا ما يفترض أن يتم الحذر فيه خاصة وأن سوق التأمين السورية في مرحلة تشكّل وتكوين جديدين.

ولابد من التفكير بطرائق جديدة لتشجيع المواطنين على التعامل مع التأمين، والجميع يدرك ويعي تماماً أهمية التحديث والتطوير في كل المجالات لمسايرة المتغيرات والتحولات المتسارعة التي يمر بها العالم اليوم ، حيث أن هذا التطوير والتحديث يقضيان بضرورة جعل التأمين أكثر مرونة وفعالية مع متغيرات التطور التقاني والخدماتي وبضرورة إعادة تأهيل القطاعات الاقتصادية إدارياً وهيكلياً ورفع كفاية مؤسساتها...

رابعاً- التأمين التكافلي:

يقوم هذا النوع من التأمين الإسلامي على أسس ومبادئ التأمين التعاوني أو التكافلي التي تهدف إلى التعاون والتكافل الاجتماعي بين المؤمّن لهم. فهو لا يقوم على أساس مبدأ الربح، بل على مواجهة الأخطار في المقام الأول وتحمل الآثار المادية لأي خطر أو ضرر يلحق بالمؤمن له أو بممتلكاته، ويتعاون المشتركون فيما بينهم وفقاً لهذا المبدأ على تعويض أي فرد منهم يتعرض للضرر بفعل أي من الأخطار التي قد يتعرض لها. وبما أن المشتركين (حملة وثائق التأمين) هم أصحاب العملية التأمينية، فإن من حقهم أن يستعيدوا الفائض من عمليات التأمين نقداً كل حسب قيمة قسطه بعد اقتطاع المخصصات و المصاريف اللازمة، دون أن تحتفظ أو تحصل الشركة أو مساهميها على أي نسبة من هذا الفائض.
ومن خلال هذا المنظور فإن التأمين الإسلامي الذي تزاوله الشركة الإسلامية يختلف عن التأمين التقليدي (التجاري)، حيث أن الأرباح العائدة من بيع منتجات وخدمات التأمين (التجاري) تعود أرباحها إلى المساهمين وليس حملة وثائق التأمين كما هو في نظام التأمين الإسلامي. وفي نفس الوقت يقوم المساهمون (أصحاب رأس المال) باستثمار أموال حملة وثائق التأمين المتجمعة مقابل نسبة محددة من عائد الاستثمار لصالح المساهمين، وذلك نظير قيامهم بإدارة ورعاية تلك الأموال واستثمارها، وهذا أحد الاختلافات أيضاً بين التأمين الإسلامي والتأمين التقليدي.
إن نظام التأمين الإسلامي يفصل بين المساهمين وحملة وثائق التأمين، مما يتيح الفرصة لحملة وثائق التأمين إلى أن يكونوا شركاء حقيقيين في العمل.
وتقدر اليوم حجم أسواق التأمين التكافلية في العالم بخمسة مليارات دولار ولكن الجزء الأكبر من هذه الأسواق موجودة في عدة دول تأتي ماليزيا وإيران والسودان وبنغلادش وباكستان والسعودية في مقدمتها.. و ينمو التأمين التكافلي بمعدل يبلغ 10 - 20% سنوياً، مقارنة مع معدل نمو التأمين التقليدي في العالم والذي يصل إلى 5% سنوياً، وهذا ما يظهر أن هذا النوع من التأمين أصبح منافساً قوياً للتأمين التقليدي طالما أنهما يطرحان المنتجات والخدمات نفسها مع اختلاف في الرؤى والتوجهات...

من الضروري وجود هذين النوعين من التأمين جنباً إلى جنب في السوق السورية لأن من شأن ذلك توسيع السوق وزيادة حجم أقساط التأمين عبر إشراك شرائح المجتمع كافة في المنتج التأميني.

من المتوقع أن تسيطر شركات التأمين الإسلامية على حصة مهمة من قطاع التامين السوري..

لقد بدأت سورية أولى خطوات هذا النوع من التأمين وذلك بالترخيص مؤخراً لشركة العقيلة بصفتها أول شركة تأمين تكافلي في سورية فضلاً عن ضخامة رأسمالها والبالغ 2 مليار ليرة سورية لتكون بذلك في الترتيب التاسع عشر بين شركات التأمين العربية. وستكون الشركة الثانية هي شركة (النور) التي ستبدأ برأسمال قدره 1.5 مليار ليرة سورية ويشارك فيها الكويتية الباكستانية للتأمين التكافلي بنسبة 10 في المئة، و(النور) للاستثمار المالي بنسبة 15 في المئة وشركات ومستثمرون آخرون سوريون وكويتيون .. أما الشركة الثالثة هي الشركة السورية القطرية وستنطلق برأسمال قدره 850 مليون ليرة سورية يساهم فيها بنك قطر الدولي الإسلامي بنسبة 15 في المئة، والقطرية للتأمين الإسلامي بنسبة 15 في المئة، والإسلامية للأوراق المالية في قطر بنسبة 5 في المئة.
ومن المتوقع لهذه الشركة أن تضيف طاقة اكتتابية لسوق التأمين السورية عبر طرحها جزء من أسهمها للاكتتاب العام ، كما أنه من المتوقع لها خلال السنوات القادمة أن تسيطر على حصة (Market share) كبيرة (خاصة أن هناك شريحة واسعة في المجتمع السوري تنجذب لهذا النوع من العمليات المتوافقة مع ما تذهب إليه الشريعة الإسلامية)، حيث تشير التوقعات بأن يساهم هذا النوع من التأمين بما نسبته 10 إلى 20 % من حجم السوق الإجمالية خلال السنوات القليلة المقبلة، والذي يتوقع أن يبلغ 500 مليون دولار...



خامساً - النتائج:

- إن حجم الأعمال في سوق التأمين السورية من المتوقع له أن يصل إلى حدود الـ 10 مليارات ل.س خلال السنوات القليلة القادمة، وإذا ما استبعدنا حصة المؤسسة العامة السورية للتأمين والمقدرة بـ 7 مليارات ل.س فهناك 3 مليارات ستتقاسمها شركات التأمين الخاصة، وهو رقم جيد إذا ما قورن بطول فترة وجود هذه الشركات في السوق السورية...

- إن المؤسسة العامة السورية للتأمين لن تبقى مسيطرة على السوق لفترة طويلة، وذلك نتيجة المشاكل التي تعانيها والمتعلقة بطبيعة عملها باعتبارها مؤسسة عامة، وجميعنا بات يعرف طبيعة مشاكل القطاع العام بصورة عامة بسورية والتي تتمثل أساساً في مشكلتي الروتين والبيروقراطية، وهو ما سيحد من قدرتها لاحقاً على التطور ومجاراة القطاع الخاص، لذلك سيكون هناك نزيف لأقساط التأمين المحققة اليوم من قبل المؤسسة لصالح الشركات الخاصة، ولعل ما يدلل على ذلك أن المؤسسة لم تستطع خلال العامين الأخيرين من تحقيق معدلات نمو مقبولة في أقساطها إذ لم تتعد هذه المعدلات الـ 3% - 4% على التوالي، والشكل التالي يوضح تطور أقساط المؤسسة خلال السنوات الثلاث الأخيرة:

العام	الأقساط (بالألف ليرة سورية)	معدل النمو
2004	6,561,970	-
2005	6,742,115	3%
2006	7,016,135	4%

المصدر: المجموعة الإحصائية السورية لعامي 2005، 2006 + بيانات هيئة الإشراف على التأمين

- قدرت أقساط التأمين الهاربة بحوالي 100 مليون دولار أي حوالي 5 مليارات ل.س، ولا شك أن وجود شركات خاصة في سورية سينفي أسباب هروبها مما سيعيدها إلى قنواتها النظامية داخل السوق، ولعل تأكيد الدكتور محمد الحسين وزير المالية أن نسبة 60% من الوثائق المصدرة حتى الآن هي وثائق عائدة إلى سورية بعد أن كانت تحرر في الدول المجاورة يؤكد هذه النقطة...

- إن السوق المحلية ما زالت بحاجة إلى المزيد من شركات التأمين مقارنة مع عدد السكان، فهناك ثمان شركات حالياً تزاول المهنة وتقدم الخدمات لـ 18 مليون نسمة، بينما هناك (350) شركة تأمين تعمل في الوطن العربي. الأهم من ذلك أنه قبيل صدور قرارات التأمين كانت (75) شركة تأمين تعمل في السوق المحلية وكان عدد سكان سورية آنذاك لا يتجاوز ثلاثة ملايين نسمة، أما بالنسبة للدول المجاورة فلبنان على سبيل المثال الذي لا يتجاوز عدد سكانها الأربع ملايين نسمة هناك 46 شركة بقيمة أقساط تصل إلى 580 مليون دولار، أما الأردن فهناك 26 شركة أقساطها تصل إلى 270 مليون دولار، في حين عدد سكانها لا يتعدى 5.3 مليون نسمة..

- إن الاقتصاد السوري بصورة عامة يشهد نهضة استثمارية، إذ بلغت قيمة الاستثمارات المرخصة خلال العام 2006 حوالي 123 مليار ليرة سورية حسب بيانات هيئة الاستثمار السورية[1]، وبالتالي فإن دخول هذه الاستثمارات يعني دخول شركات جديدة من الطبيعي أن تشكل طلباً جديداً على خدمات شركات التأمين القائمة، وهذا يعتبر عامل جذب آخر للاستثمار في هذا المجال...

- إن صدور نظام الاستثمار لشركات التأمين مؤخراً سيساعد شركات التأمين على استثمار أموال المساهمين فيها والأموال الاحتياطية لحملة وثائق التأمين إما في الأسهم والسندات وأذونات الخزينة أو الودائع والعقارات بنسبة لا تزيد عن 10%، وفي قطاع المعلوماتية أيضاً، وهذا سيحقق عوائد إضافية لتلك الشركات، ومن المحتمل أن يحولها في وقت لاحق إلى كيانات مالية كبيرة تتنوع استثماراتها في مختلف ميادين الاقتصاد الوطني...

[1]) تقرير هيئة الاستثمار السورية - 2006

خاتمـــة..

كما أشرنا في مقدمة تقريرنا فإن ما تحقق حتى اليوم في قطاع التأمين ليس إلا خطوة أولى في طريق الألف ميل وباعتقادنا فإنها خطوة ناجحة حتى الآن وإن كانت متأخرة، وإدراكنا هذا يجعلنا على قناعة تامة بضرورة الاستمرار والمتابعة بزخم أكبر، وان تحاول الحكومة الدعم والوقوف إلى جانب هذا القطاع لتتمكن شركاته من ترسيخ مكانة التأمين في السوق لأنها وجدت في مجتمع يعتبر فيه الفرد أن قسط التأمين هو شكل من أشكال الضريبة...

كما أن هذه الشركات مطالبة اليوم بأن تفرض ذاتها وخدماتها بأسعار تتناسب مع دخل المواطن في سورية الذي يعتبر من أدنى الدخول في المنطقة ، وأن بحملة واسعة لتوعية المواطنين بأهمية التأمين ودوره في استقرار معيشة المواطن... وهذه المهمة ليست منوطة فقط بتلك الشركات التي من المؤكد أنها ستقوم بذلك لأنها جاءت بهدف الربح اولاً ، ولكن لا بد أن تكون مهمة الدولة ممثلة بهيئة الإشراف على التأمين واستخدام كافة وسائل الإعلام المكتوبة والمسموعة والمرئية لترويج وشرح الخدمات التأمينية...

والسوق قادرة على استيعاب المزيد من الشركات ولكن شركات بنوعية معينة تستطيع أن تلبي حاجة السوق السورية من ناحية الخدمات وتستطيع المنافسة والبقاء فيه..

وإذا كنا قد رأينا من خلال دراستنا لهذه السوق أن المنتجات التأمينية واحدة تقريباً في السوق السورية حتى الآن إلا أن هناك فروقات يجب على أي داخل جديد إلى السوق أن يعيها ويستفيد منها، هذه الفروقات ترتبط بالشروط أكثر منها بالأسعار نظراً لأنه يوجد هناك معايير موحدة تحدد سعر الخدمة وبالتالي التنافس الحقيقي لاحقاً يجب ألا يكون في الخدمة فحسب، أو في أسعارها وإنما في طريقة تقديمها وإجراءات الحصول عليها وهو ما يسمى بخدمة ما بعد البيع، والتنافس الحقيقي يكون في سرعة السداد وفق شروط وإجراءات سهلة وبعيدة التعقيد ولا تستغرق وقتاً طويلاً، وهذا بالفعل ما عجزت عنه المؤسسة العامة السورية للتأمين خلال الفترة الماضية وأدى إلى هروب أقساط التأمين إلى الخارج وسيؤدي إلى هروب المزيد منها إلى الشركات الخاصة لا حقاً في حال الاستمرار بذات النهج..

وأخيراً يمكن القول انه مع دخول شركات التأمين الخاصة للعمل في السوق المحلية، وقبلها المصارف الخاصة، ومن ثم مكاتب الصرافة وقريباً شركات الوساطة المالية وسوق الأوراق المالية بعد تحديث الكثير من القوانين والتشريعات التي هيأت لذلك، يكون القطاع النقدي والمالي في سورية أصبح جاهزاً للاستحقاقات القادمة في تطور الاقتصاد السوري ودخول مرحلة اقتصاد السوق الاجتماعي.. وأصبح مطالباً بأن يحقق نتائج جيدة تنعكس على الاقتصاد السوري ورقيه بشكل عام، وبأن يكون قائداً لعملية النمو الاقتصادي لأنه بدأ على أرضية معرفية صلبة من حيث انتهى الآخرون، وبدأ بسوق خام متعطشة لممارسة الطرق العصرية في المجالات المصرفية والمالية والتأمينية وغيرها .. وبالتالي نتوقع أن تكون المصارف وشركات التأمين هي الشركات القائدة في بورصة دمشق القادمة.

ملحـــق

تعريفات أساسية في التأمين

*** المفهوم الأساسي للتأمين :**

يمكن تعريف التأمين بأنه"عمل يسعى إلى توزيع الخطر على أكثر عدد ممكن من الهيئات أو الشركات مقابل مبلغ من المال (يسمى قسط التأمين) يدفعه المؤمن له إلى هيئات مختصة "هيئات تأمين" تقوم بدورها بتحمل نتائج الخطر مقابل الأقساط التي تجمعها وذلك بأن تدفع تعويضا عن الأضرار أو الخسائر التي تلحق بالمؤمن له بموجب عقد ينظم العلاقة بين الشركة والمؤمن له يسمى عقد أو وثيقة التأمين.

*** الخطـر :**

يجب أن يحدد نوع الخطر المؤمن ضده كخطر الوفاة ، الحريق ، السرقة ، المسؤولية المدنية.

*** عقد التأمين :**

عقد يلزم شركة التأمين بمقتضاه أن تؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي عقد التأمين لصالحه مبلغاً من المال (أي تعويض مالي) في حالة وقوع خسارة وذلك نظير أقساط يؤديها المؤمن له لشركة التأمين.

*** مبلغ التأمين :**

بمقتضى عقد التأمين تلتزم شركة التأمين بأن تدفع للمؤمن له أو للمستفيد الذي يعنيه مبلغ التأمين عند وقوع الخطر أو الحادث المؤمن منه مقابل الأقساط التي يدفعها المؤمن له.

*** قسط التأمين :**

وهو القسط الذي يلتزم بسداده المؤمن له لاستمرار عقد التأمين واستمرار تعهد شركة التأمين بدفع التعويض عند تحقق الخطر المؤمن ضده .

*** مبدأ حسن النية في التأمين :**

بمعنى أن يجب أن تكون كافة البيانات المقدمة من العميل صحيحة.

*** مبدأ المصلحة التأمينية :**

بمعنى أن تكون للمستفيد بوثيقة التأمين على الحياة مصلحة في بقاء الشيء المؤمن عليه بحالة جيدة .

*** مبدأ السبب المباشر :**

السبب المباشر الفعال الذي يؤدي إلى إحداث سلسلة من الأحداث المتتابعة التي ينجم عنها في نهاية الأمر وقوع خسارة دون تدخل أي عامل أخر ناشيء من مصدر جديد مستقل يقطع ترابط تلك السلسلة .

*** مبدأ التعويض :**

عقد التأمين الموجود بالوثيقة ، هو عقد تعويض فقط ، حيث يمكن النظر إلى عقود التأمين على أنها تعويض مالي كاف لوضع المؤمن له في نفس الوضع المالي الذي كان عليه قبل حدوث الخسارة.

*** مبدأ المشاركة في التأمين :**

مبدأ المشاركة هو حق المؤمن مطالبة باقي المؤمنين بالمشاركة بالتعويض تناسبياً بقدر حصصهم من تأمين الشيء المؤمن عليه الذي تعرض للخسارة.

*** مبدأ الحلول في الحقوق :**

الحلول في الحقوق معناه أن يحل شخص مكان آخر في الدعاوى والحقوق التي تكون له ويقضي هذا المبدأ أنه إذا قام المؤمن بدفع التعويض يحق له أن يحل محل المؤمن له في جميع الحقوق والدعاوي التي تترتب له على الآخرين الذين تسببوا في أن تلحق به الخسارة موضوع التأمين.

وهذا المبدأ لا ينطبق على التأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث الشخصية.

*** قانون الأعداد الكبيرة:**

ما كان للتأمين بصورته المعاصرة إن يظهر لولا اكتشاف ما سمي في علم الإحصاء قانون الأعداد الكبيرة. ذلك إن سر التأمين ينكشف في الإجابة عن السؤال: كيف يمكن من خلال تجميع المخاطر على مستوى مجموعة من الأفراد (وهو عمل شركة التأمين) إلى تقليل المخاطر التي يواجهها كل فرد من تلك المجموعة (وهو غرض المستفيد من التأمين) إنه قانون الأعداد الكبيرة (أو قانون المتوسطات).

يعود اكتشاف هذا القانون إلى عدة قرون مضت عندما لاحظ الرياضيون في القرن السابع عشر في أوروبا عند أعدادهم لقوائم الوفيات إن عدد الموتى من الذكور والإناث من كل بلد يميل إلى التساوي كلما زاد عدد المسجلين في القائمة. وقد أصبحت دراسة هذه الظاهرة جزءاً من علم الإحصاء. وقانون الأعداد الكبيرة يتعلق باستقرار تكرار بعض الحوادث عند وجود عدد كافٍ منها، مع أنها تبدو عشوائية لا ينظمها قانون إذا نظر إليها كل واحدة على حدة. مثال ذلك مصيبة الموت فهي تبدو خبط عشواء لا يمكن التنبؤ بوقوعها على فرد بعينه، ولكننا لو تحدثنا عن عدد الوفيات التي ستقع خلال العام الحالي في مدينة دمشق على سبيل المثال لأمكن – بناءاً على الخبرة السابقة- إن نتوقع عدد الوفيات بشكل دقيق (إذا سارت الأمور على طبيعتها). نحن نعلم إن القول بأن أحداً لن يموت خلال العام في مدينة يسكنها أكثر من مليون أمر لا يقبل. وإذا استثنينا الكوارث والمصائب العامة والتغير الكبير في عدد السكان فان الاحتمال الأكبر إن عدد الوفيات هذا العام لن يختلف كثيراً عن الأعوام السابقة. فإذا كان لدينا عدداً كافياً من أعوام سابقة نستخرج منه متوسط فربما استطعنا توقع عدد الوفيات لهذا العام بكل يسر وسهولة وبمستوى عالٍ من الدقة. هذا القانون الإحصائي هو الأساس الذي يقوم عليه التأمين.

إن الاستحالة التي تبدو قطعية عند محاولة توقع حادثة معينة تنقلب إلى ما يشبه اليقين إذا كان ما نحاول توقعه هو عدد كافٍ من الحوادث المشابهة. فنحن لا نستطيع إن نعرف إن كان زيد أو عمرو سيتعرض لحادث اصطدام في سيارته خلال العام الحالي لأن ذلك في علم الغيب. ولكننا نستطيع إن نعرف بشكل بالغ الدقة كم عدد الناس الذين سيتعرضون لحوادث السيارات في مدينة دمشق خلال هذه السنة، اعتماداً على وجود عدد كافٍ من السنوات التي نستطيع منها أن نستنتج ما نريد بناء على قانون الأعداد الكبيرة.

*** إعادة التأميـن:**

إن مفهوم إعادة التأمين كمصطلح مالي واقتصادي يعني قيام شركة التأمين بتأمين نفسها لدى شركة أخرى ضد خسائرها التي قد تنشأ من وثائق التأمين التي تصدرها فإذا كانت شركة التأمين تقدم حماية إلى جمهور المؤمن لهم بأن تعوضهم ضد خسائرهم، فإنها هي نفسها تحتاج إلى من يقدم لها حماية ضد هذه الخسائر التي قد تكون معاكسة ومخالفة للتوقعات في بعض السنوات ما يؤدي إلى تهديد استقرارها المالي.

أي أن إعادة التأمين ـ باختصار ـ تهدف إلى حماية شركات التأمين من الخسائر المحتملة لوثائقها عن طريق تحويل تلك الخسائر إلى معيد التأمين «أي استرداد خسائرها من معيد التأمين» مقابل قسط تدفعه للمعيد.

*** أهمية التـأميـن :**

ازدادت أهمية التأمين وارتبط بمجالات الحياة كافة سواء المتعلقة منها بالأفراد أو الهيئات وفي مختلف المجتمعات وفي شتى مناحي الحياة التجارية منها والصناعية والزراعية وغيرها، إضافة إلى الحياة الاجتماعية، ويمكن استعراض هذه الأهمية فيما يلي:

- **التأمين وسيلة لتوفير الحماية والآمان :**

يوفر التأمين الأمان للمؤمن له ضد خطر معين قد يتعرض له في نفسه أو في ماله أو من يعنيه أمره فالشخص يؤمن نفسه من الخسارة التي قد تصيبه في ماله أو تمسه في شخصه هو أو غيره .

- التأمين وسيلة لتجميع رؤوس الأموال :

يؤدي تراكم الأقساط إلي تجميع رؤوس الأموال لدي شركات التأمين حيث تقوم باستثمارها لتدعيم الاقتصاد القومي ، فالتأمين يعمل علي تجميع المدخرات من الجماعة وتوظيفها للصالح العام وبما يخدم أهداف المجتمع.

- التأمين وسيلة للادخار والاستثمار :

أن قطاع التأمين يعتبر أداة هامة ومتميزة من أدوات تجميع المدخرات ومن ثم الاستثمار في دول العالم كافة وخاصة في الدول النامية ، حيث أن أقساط التأمين مجتمعة تعتبر وسيلة هامة لدى الأفراد للادخار تجمعها مؤسسات التأمين لتعيد استثمارها في مجالات الحياة المختلفة.

- التأمين وسيلة لزيادة الثقة التجارية :

يؤدي التأمين في هذا المجال دورا هاما من خلال التأمين على الضمانات المقدمة للائتمان فنجد المصارف لا توافق على إقراض المشروعات أو رجال الأعمال إلا بوجود تأمين على ممتلكاتهم والدائن المرتهن لا يوافق على الإقراض برهن العقار،ما لم تتوافر تغطية تأمينية من خطر الحريق لهذا العقار المرهون وكذلك الحال بالنسبة إلى التأمين على البضاعة في عمليات التبادل التجاري الآجلة.